

діяльності з максимальним скороченням строків проведення аналізу з метою оперативного управління господарськими процесами.

Список літератури: 1. Савицкая Г. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 5 изд. / Минск: ООО «Новое знание», 2001. - С. 649 — 656. 2. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е. В. Методика финансового анализа. - М: ИНФРА-М, 2000. С. 172—192. 3. Kaplan R. S. Norton D. P., The Balanced Scorecard - Measures then drive Performance/ Harvard Business Review. 1992. Vol. 70 - № 1. - С. 71-79.

Подано до редакції 24.02.2011

УДК 330.1:339.9

М.М. ГАЛУТОВА, аспірант, Харківська державна академія культури

ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ФІНАНСОВОГО РИНКУ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЧИННИКИ ЙОГО РОЗВИТКУ

Розглянуто вплив ментального чинника на інституційне середовище фінансового ринку трансформаційної економіки

The influence of the mental factor on the institutional environment of the financial market of transformation economy is considered

Ключові слова: фінансовий ринок, інституційне середовище, трансформаційна економіка.

Вступ. Світова фінансова криза стала потужним стимулятором активізації досліджень психологічних чинників розвитку фінансових ринків. Панування неокласичної парадигми, в межах якої основним економічним агентом вважалась «людина економічна» (тобто, суб'єкт, що мислить раціонально, максимізуючи свою корисність, та ніколи не помиляється), відійшло у минуле. Фінансові ринки стали наочним прикладом масового прийняття економічними суб'єктами помилкових (випадково або цілком свідомо) рішень на всіх рівнях, що, у кінцевому підсумку, внесло вагомий внесок у розгортання цієї кризи.

Так само, якщо розглядати наслідки перетворень в колишніх «соціалістичних» країнах, то провальні результати реалізації відповідних рекомендацій зазвичай пов'язується з тим, що їхні автори мало уваги приділили економічним інститутам. Але самі по собі інститути, що демонструють свою успішність у розвиненій ринковій економіці, не завжди успішно приживаються в іншому соціально-культурному середовищі. І саме це призвело до того, що в останні роки все більше уваги стало приділятися культурі, цінностям, ментальності тощо. Кінець кінцем потреба у дослідженні механізмів формування ментальних моделей отримала подвійні стимули до активної розробки – з одного боку, під ударами світової фінансової кризи, а з другого боку – як реакція на кризу ринкового фундаменталізму

в країнах з трансформаційною економікою.

Постановка завдання. У сучасній науковій літературі ведуться активні дослідження з цих питань. При цьому обговорюються як загальні питання інституційного середовища фінансового ринку, так і проблеми економічної психології, пов'язані з поведінкою економічних суб'єктів на фінансовому ринку. Цим питанням присвячені праці таких авторів, як В. Автономов [1], А. Беянин [1], Т. Ващенко [4], О.Гриценко [15, с. 813-818], С. Делавінья [8-10], Т. Дідківська [11], Ш. Доу [13], М. Іващенко [16, с. 106-125], Є. Лісичина [4], М. Мамонов [19], А. Несветаїлова [21], М.Олійник [16, с. 91-106], Ю. Ольсевич [22], Ю.Прозоров [23], Н. Рудик [24], М.Сасаки [25], В.Соболев [16, с. 91-106], М. Сторчевой [28] та інші. Зазначимо, що багато аспектів цієї проблеми вимагають детального аналізу та емпіричних досліджень, оскільки мотиви людської поведінки є не до кінця зрозумілими, і тому висновки з багатьох питань часто носять характер наукових гіпотез, які мають бути належним чином верифіковані.

Мета статті – з'ясувати роль психологічних чинників фінансової поведінки економічних суб'єктів та місце цієї поведінки в інституційному середовищі фінансових ринків, яке традиційно трактується як сукупність та взаємодія формальних і неформальних інститутів.

Методологія. Для дослідження цих питань найбільш придатною є, на нашу думку, методологія інституційного аналізу, яка дозволяє поєднати кількісні та якісні методи дослідження в умовах обмежених можливостей емпіричного підтвердження відповідних наукових гіпотез.

Результати дослідження. Вихідним пунктом аналізу фінансової поведінки економічних суб'єктів має бути, на нашу думку, побудова моделі людини, яка б адекватно описувала цю поведінку, в тому числі співвідношення раціональних та ірраціональних елементів у мисленні та його вплив на прийняття економічних і фінансових рішень. Ми розділяємо підходи тих дослідників, які розглядають людину як єдність біологічних та соціальних характеристик, що відображують історичний процес її соціалізації при збереженні впливу підсвідомих механізмів, що впливають на її рішення, вчинки та, згодом, поведінку у відповідній сфері її діяльності.

В цьому плані являє безумовний інтерес трьохрівнева модель людини, запропонована нещодавно М.Сторчевим [28]. Відповідно до цього підходу, діяльність та поведінка людини регулюється трьома складовими – інстинктами, культурою та інтелектом. Інстинкти людини є базовими її характеристиками, що задаються на генетичному рівні та підсвідомо формують цілі та обмеження на шляху їх досягнення. Цей процес здійснюється в ході тривалої природної еволюції і є формою раціонального вибору поза усвідомленням людини. На цьому рівні людину мають вивчати психологія та біологія.

Над інстинктивним рівнем знаходиться культурний, функціями якого є доповнення інстинктів, їх посилення або блокування. Головним завданням культури

є виправлення недоліків генетичного рівня. Цей рівень формується в процесі соціалізації людини та має вивчатись соціологією.

Нарешті, найвищим рівнем є інтелектуальний. Саме завдяки наявності інтелекту людина має можливість робити свідомий вибір. В кінцевому підсумку, урахування наявності цих доволі різних рівнів у їх єдності та взаємодії призводить М.Сторчевого до висновку про те, що головною метою людини є не максимізація корисності, а виживання. Під цю мету у свідомості формуються відповідні ментальні програми, сукупність яких (знов-таки у своєму взаємопереплетінні), формує той чи інший психічний (психологічний) тип особи. Дослідник виділяє 15 таких базових програм – чесність, страх, жадібність, любов, дружба, альтруїзм по відношенню до чужих, патріотизм, психопатія (відкидання альтруїзму), почуття прекрасного, ненависть, мстивість, образливість, щастя, почуття обов'язку, релігійне почуття.

Аналізуючи цей підхід, варто зазначити, що усі його складові не викликають заперечень, оскільки базуються на реальних підвалинах життєдіяльності усіх людей. Можна сперечатись щодо кількості та складу наведених вище ментальних програм, але неможливо відкидати того, що всі вони так чи інакше представлені у мисленні людини і, у кінцевому рахунку, якщо не повністю, але у значній мірі визначають її мотивацію, у тому числі економічну. Наприклад, той факт, що у США у сучасних умовах близько 2% ВВП витрачається на благодійність, не можна задовільно пояснити спираючись на модель раціональної людини, а з урахуванням наявності відповідної ментальної програми – цілком можливо.

Інший підхід до дослідження поведінкових засад функціонування ринкової економіки демонструють В.Автономов та А.Белянин [1]. Вони вважають, що модель людини, яка є адекватною ринковій економіці, можна виводити з типових властивостей останньої. Основними її компонентами є раціональність та мораль, а серед етичних категорій, що впливають на функціонування ринкової економіки, слід розглядати довіру, справедливість, рівність, свободу, чесноти.

Визнаючи раціональні сторони такого підходу, зазначимо, проте, що ці автори не обґрунтовують критерії, за якими вони включають до основних категорій ринкової економіки саме раціональність та мораль. Але при цьому важливе значення набуває новий методологічний підхід цих авторів, який полягає у постановці питання про те, які риси людей набувають вирішальне значення для нормального розвитку ринкової економіки, в той час як традиційно питання ставилось таким чином, що розглядався вплив ринкової економіки на людей, тобто протилежний зв'язок.

Такий підхід відкриває можливість органічно поєднати неокласичний та інституційний підходи до аналізу економічної поведінки індивідів. Вплив ринкової економіки на людей краще можна розкрити з позицій неокласичної теорії, оскільки ринок при цьому розглядається як екзогенний по відношенню до ментальності та психологічного типу людини.

З іншого боку, вивчення впливу наявного у людини менталітету на реалізацію ринкових принципів організації економічного життя найкраще «вкладається» у методологічні засади інституціоналізму, скільки реально існуюча ментальність (рівним чином, як культура, релігія, історична пам'ять тощо) в цьому випадку становиться екзогенним чинником, який піддає своєму впливу нові принципи економічних комунікацій, модифікуючи їх під впливом неформальних норм та правил.

Очевидно, що кожен з цих підходів не може мати переваг або декларувати себе як єдино правильний, оскільки в теоретичному аналізі його результати багато в чому залежать від обраної координатної сітки. Завдяки першому підходу можна виявити одні суспільні механізми, завдяки другому – інші. Обидва підходи аналізують ту ж саму реальність, але з різних боків, і тому саме одночасне їх використання наближає науку до розуміння цієї реальності. І тому поглиблений аналіз психологічних засад економічної поведінки не нівелює фундаментальної ролі ринкового середовища, яке, безумовно, впливає на цю ментальність. І питання полягає у необхідності вивчення каналів прямих та обернених зв'язків та пошуку шляхів ефективного управління ними та своєчасного розв'язання протиріч, що виникають.

І тут як раз виникає необхідність врахування відносної автономності свідомості (як індивідуальної, так і колективної і суспільної) по відношенню до ринкових механізмів. Раціональність побудови ринкового механізму тільки частково знаходить адекватне відображення у свідомості людей, що приймають економічні рішення, оскільки людина мислить не тільки розумом, але й почуттями. З іншого боку, сприйняття реалій економічного життя людьми спирається на певний обсяг зовнішньої інформації, яка завжди є неповною та обмеженою. Як відомо, традиційний класичний підхід спирався на прямо протилежне припущення щодо абсолютної доступності усієї необхідної інформації для прийняття оптимальних і раціональних економічних рішень. Насправді ж, внаслідок недостатнього обсягу зовнішньої інформації люди формують помилкові уявлення щодо оточуючого їх світу, які закріплюються у свідомості на той чи інший (в тому числі і тривалий) час, впливаючи на процеси прийняття ними рішень і тим самим на їхню поведінку, в тому числі фінансову. Разом з тим, процес розповсюдження помилкових уявлень не обмежується впливом недостатності зовнішньої знеособленої інформації, яку отримують економічні агенти та яку можна вважати такою, що отримана з незалежних джерел. Зростаючу роль у сучасних умовах набуває свідоме розповсюдження недостовірної інформації від одних економічних агентів до інших з метою отримання додаткових доходів, пов'язаних з недостатньою обізнаністю цих агентів. Тобто інформаційна асиметрія може бути обумовлена як об'єктивними, так і суб'єктивними чинниками.

Об'єктивні чинники пов'язані з наявною матеріально-технічною базою, структурою та інституційним середовищем економіки та знаходяться поза можливостями впливу з боку суспільства у короткостроковій перспективі. Суб'єктивні чинники, навпаки, обумовлені свідомою діяльністю окремих

економічних агентів або їхніх груп та можуть або пом'якшувати інформаційну асиметрію, або, навпаки, посилювати її. В умовах ринкової трансформації економіки негативна дія суб'єктивних чинників інформаційної асиметрії є значно сильнішою, ніж у розвиненій ринковій системі, на що звертається увага в останніх наукових публікаціях [15, с. 104-105]. Таким чином, наявність почуттєвої складової у рефлексивному сприйнятті зовнішнього економічного середовища органічно збагачує це сприйняття елементами неадекватності, гарантуючи обмежену раціональність наступних розумових процедур.

Разом з тим, не можна вважати це недоліком механізму формування ментальних моделей економічної поведінки, оскільки почуттєва складова не є привнесеною ззовні, а являє собою невід'ємний елемент механізму мислення, закладений природою. На базі цього елемента формуються не тільки невірні уявлення про реальність, але й продукуються міфи щодо того, якими ці реальності можуть або мають бути.

Ми не ставимо своїм завданням детально аналізувати тонкощі наукових підходів до визначення сутності міфів, і навели тут приклади різних трактувань для ілюстрації наявності невирішених методологічних питань. Але, поза сумніву, з цього випливає необхідність врахування феномену створення та закріплення міфів у свідомості економічних агентів як чинника фінансової поведінки. Економічні міфи є такою ж даністю, як і інші види міфів (політичні, культурні, історичні, релігійні тощо), і вони в окремі періоди часу можуть суттєво впливати на інституційну динаміку фінансового ринку.

Типовим прикладом міфотворення в умовах ринкової трансформації є так званий Вашингтонський консенсус. Його послідовне нав'язування країнам, що здійснювали ринкові перетворення супроводжувалось механічним насадженням ринкових інститутів без адаптації їх до конкретно-історичних умов відповідних країн, але відсутність будь-якого серйозного спротиву такому насадженню була обумовлена саме масованим зомбуванням як політичного керівництва цих країн, так і їх населення, яке у перші роки ринкових реформ у своїй переважній більшості вірило в те, що запровадження ринкових інститутів само по собі здатне забезпечити перехід на стандарти життя розвинених західних країн.

Але це не дає підстав для загальної негативної оцінки економічних міфів як таких. Ми виходимо з того, що співвідношення між міфами та реальністю не варто спрощувати до чорно-білих варіантів – або ототожнення, або протиставлення. Міфотворення закладено у саму суть людського мислення, з одного боку, як один із засобів пристосування до реальності, а з іншого боку, як спосіб пристосування самої реальності до своїх потреб. Наскільки такі спроби є успішними – це інше питання, але можна стверджувати, що створення міфів супроводжує людство на протязі усієї його історії. При цьому міфи нерідко становились рушійною силою економічних перетворень (як це було, наприклад, із будівництвом комунізму в СРСР), причому мобілізація людей на вирішення певних цілей економічної та соціальної політики,

окрім використання державної машини, спиралась також і на ідеологічну обробку, яка давала непогані результати.

Тому самі по собі міфи не є злом. В той же час слід, на нашу думку, розділяти різні види міфів, залежно від потенціалу їхнього впливу на економічне зростання. Міфи можуть бути конструктивними чи деструктивними, а також досяжними чи утопічними, раціональними чи ірраціональними.

При цьому ментальність суттєвим чином впливає на економічну поведінку, фактично становлячись підґрунтям формування неформальних інститутів. Будь-який інститут є таким лише у зв'язку і на підставі дій та поведінки економічних суб'єктів, будучи нерозривною єдністю формальних та неформальних складових.

Тому неформальні інститути можна і варто поділяти на конструктивні та деструктивні, хоча при цьому відповідне забарвлення залежить від того, з чийх позицій здійснюється оцінка. Наприклад, традиції, які є різновидом неформальних інститутів, можуть вступати у суперечність з ринковими інститутами, але при цьому сприйматись їхніми носіями як безумовне благо, яке забезпечує збереження національної ідентичності, в той час як адепти ринкової трансформації можуть сприймати ці традиції як штучну перешкоду на шляху залучення відповідного народу до благ цивілізації. Глобалізація породила досить гостре протиріччя між тенденцією до уніфікації способів здійснення економічної діяльності та насадженням західних (переважно американських) зразків організації економічних процесів і небажанням населення окремих країн відмовлятися від звичних для них традиційних форм такої організації. Це протиріччя має свої численні прояви і на фінансовому ринку. Ми вважаємо, що причини цього, окрім усього іншого, лежать у національній ментальності, яка звикла довіряти лише тому, що людина може тримати в руках, і тому природно не довіряє будь-яким віртуальним формам існування багатства.

Довіра стала розглядатись як базовий неформальний інститут саме після світової фінансової кризи 2008 р., хоча деякі економісти звертали увагу на його виключно важливу роль набагато раніше. Проблемі ролі довіри присвячено останні праці таких авторів, як Т. Артџомава [2], А. Белянин [3], В. Геєць [5], А. Гриценко [6], В. Давиденко [7], Т. Дідківська [11], Р. Доброхотов [12], В. Зинченко [3], В. Корнівська [17], Ю. Латов [25], А. Ляско [18], Ю. Прозоров [23], Г. Ромашкіна [7, 25], М. Сасакі [25] та інші.

Інститут довіри безпосередньо впливає на стан та тенденції розвитку фінансового ринку. Цей вплив має як кількісний, так і якісний виміри. Рівень довіри визначає готовність економічних суб'єктів передати свої заощадження до фінансових посередників, тобто впливає на інвестиційний потенціал економіки, в саме на загальну суму коштів, абсорбованих фінансовим ринком. Слід при цьому враховувати що трансформаційна економіка характеризується значною питомою вагою заощаджень поза фінансовою системою, які зберігаються на руках у домогосподарств (або в національній, або в іноземній валюті). Тому саме рівень довіри до фінансових установ впливає на бажання економічних суб'єктів змінити

форму зберігання заощаджень. Падіння довіри, з одного боку, стримує це бажання, а з іншого боку, стимулює до вилучення з фінансового ринку раніше переданих туди заощаджень та їх повернення у менш ризиковану, хоча і менш прибуткову форму. В цьому проявляється кількісний вплив довіри на стан фінансового ринку.

Якісний бік цього впливу пов'язаний з тим, що довіра до фінансового ринку в цілому формується з довіри до його окремих інституційних сегментів. При цьому загальний рівень довіри не можна розглядати як механічну суму довіри до відповідних сегментів. Зв'язок між загальною та «частковою» довірою є більш складним та суперечливим. Зниження довіри до одних фінансових посередників може сприяти підвищенню її рівня до інших. Так, скандали середини 90-х рр. минулого сторіччя, пов'язані з фінансовими аферами українських довірчих товариств та інших трастоподібних структур, рідів рвали довіру до інституту довірчого управління як такого, але підняли довіру до банківської системи, яка змогла їх уникнути.

Якщо позитивний вплив довіри на розвиток фінансового ринку не викликає заперечень, то роль корупції не є такою однозначною [див.: 26, 27]. Це пояснюється тим, що тривалий час корупція розглядалась та досліджувалась переважно як явище, аніж як інститут. Між тим тривалий історичний досвід її існування за різних соціально-економічних умов свідчить про її глибокі корені, які неможливо викорчувати одним ударом. Так відбувається тому, що корупція – це лише зовнішня форма прояву певних закономірностей розвитку суспільства, яку вони постійно генерують, внаслідок чого спроби викоринити наслідки дії цих закономірностей в ході проведення численних кампаній боротьби з корупцією, як правило, закінчуються нічим, оскільки через певний час все повертається до вихідної точки або навіть масштаби корупції суттєво зростають.

Важливу координуючу функцію у механізмі корупції виконує також державна бюрократія. Її ключова роль, як суб'єкта активного насадження та розповсюдження корупційних механізмів є очевидною. Так само бюрократія, що забезпечує регулювання фінансового ринку, є особливо небезпечною, оскільки вона, як жодна інша частина державної бюрократії, найближче знаходиться до механізмів організації руху фінансових потоків і здатна в ході своєї регуляторної діяльності забезпечувати їх ефективне використання у своїх власних інтересах.

Розглядаючи взаємодію грошей та бюрократії на базовому рівні, слід підкреслити, що ця взаємодія є суперечливою у тому плані, що гроші, сприяючи ефективності обміну та зниженню невизначеності, одночасно надають бюрократії можливість знижувати ефективність обміну та підвищувати невизначеність. Гроші при своєму виникненні зняли проблему асинхронізації обмінів, властиву повній або розгорнутій формі вартості.

Зі свого боку, корумпована бюрократія, по-перше, зацікавлена у створенні асинхронності та невизначеності обмінів, а по-друге, має можливість створювати цю асинхронність та невизначеність, нейтралізуючи силу грошей, завдяки своєму можливому впливу на умови господарювання економічних суб'єктів. Тому, з точки

зору інтересів суспільства, необхідно забезпечити стабільність «правил гри» та передбачуваність їх змін, а також прозорість розробки цих змін. Бюрократія як раз порушує ці принципи, намагаючись як максимально утаємничити процес розробки регуляторних норм, так і надмірно регламентувати відповідні види діяльності, щоб господарюючі суб'єкти були поставлені в умови, коли вони є нездатними дотримуватись цих умов і вимушені або піти з ринку, або «домовлятися» з бюрократією.

Ці процеси тим сильніше знижують впорядковуючий потенціал грошей як ринкового інституту, чим детальніше регламентується державою відповідна сфера господарювання. Оскільки фінансові ринки відносяться до ринків саме з детальною державною регламентацією, остання має в собі сильний потенціал переродження у бюрократичну регламентацію, спрямовану не на реалізацію суспільних інтересів, зниження невизначеності і трансакційних витрат, а навпаки, на корупційне збагачення чиновників, яке знижує конкурентоздатність відповідної сфери національної економіки. Приклад вітчизняного фондового ринку, описаний нещодавно в літературі [16 с. 128-143] підтверджує цей висновок. Бюрократичний апарат розробив вельми витончену систему корупційних механізмів збагачення, прихованих під гаслами підвищення вимог до професійних учасників фондового ринку. Вони охоплюють весь комплекс складових їхньої діяльності.

В результаті усіх цих процесів поступово здійснюється формування правового нігілізму як інституційної форми забезпечення економічних комунікацій, в тому числі на фінансовому ринку.

Зазвичай правовий нігілізм розглядається в літературі як явище, пов'язане зі сферою політики або права [див.: 14, 20]. Але він справляє зростаючий негативний вплив і на економічну діяльність. На нашу думку, він є природним породженням неузгодженого розвитку формальних та неформальних інститутів. Проблема полягає в тому, що за відсутності належної формалізації будь-яких домовленостей виникає питання щодо їх дотримання у подальшому, що, у свою чергу, породжує проблему їх трактування. Якщо навіть формальні норми можуть бути двозначними, і для зменшення невизначеності у цьому випадку існують відповідні формалізовані процедури, то у випадку неформальних домовленостей така можливість виключається. В результаті невизначеність, замість того, щоб бути зменшеною в результаті неформальних домовленостей, насправді суттєво зростає, формуючи своєрідне «порочне коло»: «погані» формальні норми учасники економічної діяльності намагаються обходити шляхом неформальних домовленостей з бюрократією, але ці домовленості не мають остаточного характеру, і, в силу переваг бюрократії як носія примусу до виконання формальних норм, фактично забезпечують бюрократії отримання додаткових рентних доходів з одночасним погіршенням економічного становища підконтрольних економічних суб'єктів. Більш того, бюрократія становиться зацікавленою у збереженні «поганих» формальних норм, оскільки їх поліпшення, тобто приведення у відповідність до

реальних суспільних потреб, автоматично зменшить розрив між правом та економікою і тим самим скоротить можливості отримання регуляторної ренти.

Саме цим можна пояснити сталість існування «поганих» формальних норм в умовах трансформаційної економіки. І тому не можна погодитись з доводами про недостатню компетентність розробників законодавства, як з головною причиною низької якості формальних норм. Якби це було так, то проблема легко могла бути вирішена через доступні способи підвищення кваліфікації законодавців. Як відомо, в Україні депутати перших скликань Верховної Ради здебільшого не мали юридичної освіти, і тому після обрання масово навчались у провідних юридичних вищих навчальних закладах країни. Але, на жаль, це не призвело до якісного поліпшення законотворчої роботи, а скоріше, навпаки, дозволило більш кваліфіковано її саботувати, не забуваючи при цьому успішно лобіювати численні корупційні законопроекти.

Висновки. Таким чином, завдяки застосуванню методології інституційного аналізу стало можливим уточнити розуміння природи помилкових уявлень та їх ролі у прийнятті економічних рішень суб'єктами фінансового ринку шляхом запровадження авторської класифікації міфів свідомості за критеріями конструктивності (конструктивні та деструктивні), досяжності (досяжні та утопічні) та раціональності (раціональні та ірраціональні) з метою виявлення потенціалу їхнього впливу на економічне зростання

Крім того, вдалося точніше представити в понятійному апараті механізм взаємодії формальних і неформальних інститутів в умовах ринкової трансформації шляхом відображення наслідків тривалого збереження невідповідності між формальними та неформальними нормами, з одного боку, та між ними в цілому та суспільними потребами, з іншого боку, яке веде до послаблення можливостей суспільства через використання формальних інститутів забезпечити сталий стан та сталий розвиток суспільства. Це послаблення, у свою чергу, сприяє інституціоналізації правового нігілізму і перетворенню його на інституційний зашморг, який неминуче зменшує поле існування та реальної дії формальних інститутів, гіпертрофовано розвиваючи неформальні інститути як субститути формальних.

Список літератури. 1. Автономов В. С., Белянин А. В. Поведенческие институты рыночной экономики: к постановке проблемы // *Общественные науки и современность*. - 2011. - № 2. - С. 112-130. 2. Артёмов Т. И. Економіка довіри як прообраз інституційної архітекτονіки // *Економічна теорія*. - 2010. - № 3. - С. 60-67. 3. Белянин А. В., Зинченко В. П. Доверие в экономике и общественной жизни. - М.: Фонд «Либеральная миссия», 2010. - 164 с. 4. Ващенко Т. В., Лисицына Е. В. Поведенческие финансы — новое направление финансового менеджмента. История возникновения и развития // *Финансовый менеджмент*. - 2006. - №1 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.dis.ru/library/fm/archive/2006/1/4068.html>. 5. Гесць В. М. Довіра як елемент соціального капіталу в економічному розвитку України // *Економічна теорія*. - 2010. - № 3. - С. 7-19. 6. Грищенко А. А. Внутрішня структура довіри // *Економічна теорія*. - 2010. - № 3. - С. 20-26. 7. Давиденко В. О., Ромашкіна Г. Ф. Факторна структура феномену довіри: досвід емпіричного аналізу // *Економічна теорія*. - 2010. - № 3. - С. 40-49. 8. Делавинья С. Психология и экономика: результаты эмпирических исследований. Часть II. Общественно ориентированные предпочтения и нестандартные убеждения

// Вопросы экономики.- 2011.- № 5.- С. 56-74. **9.** Делавинья С. Психология и экономика: результаты эмпирических исследований. Часть I. Нестандартные предпочтения (предисловие С. Пястолова) // Вопросы экономики.- 2011.- № 4.- С. 47-77. **10.** Делавинья С. Психология и экономика: результаты эмпирических исследований. Часть III. Нестандартное принятие решений и реакция рынка // Вопросы экономики.- 2011.- № 6.- С. 82-106. **11.** Дідківська Т.В. Роль інституту довіри в подоланні фінансової кризи // Економічна теорія.- 2010.- № 3.- С. 103-108. **12.** Доброхотов Р. Доверие глазами экономистов и психологов (о книге А. В. Белянина и В. П. Зинченко «Доверие в экономике и общественной жизни») // Вопросы экономики.- 2011.- № 5.- С. 136-145. **13.** Доу III. Психология финансовых рынков: Кейнс, Мински и поведенческие финансы // Вопросы экономики.- 2010.- № 1.- С. 99-113. **14.** Зрячкин А. Н. Правовой нигилизм: причины и пути их преодоления: Автореферат дис. ... канд. юрид. наук. 12.00.01 - Теория и история права и государства; История учений о праве и государстве.- Саратов, 2007. - 26 с. **15.** Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований/ Под ред. д-ра экон. наук А.А.Гриценко.- Х.: Форт, 2008.- 928 с. **16.** Інституційні чинники розвитку фінансового сектору економіки в умовах ринкової трансформації: монографія / кол. авторів; за заг. ред. д-ра экон. наук, проф. В. М. Соболева. – К. : УБС НБУ, 2010.- 350 с. **17.** Корнівська В.О. Криза цінностей - криза професіоналізму – криза довіри // Економічна теорія.- 2010.- № 3.- С. 68-72. **18.** Ляско А. Деньги и институциональные иерархии: о поддержании доверительных отношений в сложных монетарных системах // Вопросы экономики.- 2011.- № 7.- С. 34-43. **19.** Мамонов М., Пестова А., Солнцев О. Культ наличности в России: как его развенчать и к чему это приведет? // Вопросы экономики.- 2011.- № 7.- С. 79-101. **20.** Матузов Н. Правовой нигилизм и правовой идеализм как явления российского политического менталитета [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://sc.nios.ru/dlstore/768649e7-c0d1-40e0-8745-b8b1896af382/%5BCIVSal1011_10-11_P2%5D_%5BTS_29%5D.html. **21.** Несветайлова А. За пределами политэкономии Мински: ликвидность и финансовые инновации в контексте глобального кредитного кризиса // Вопросы экономики.- 2011.- № 6.- С. 107-122. **22.** Ольсевич Ю. Психология рынка и экономическая власть (о психологическом подходе А. Гринспена к анализу экономических проблем) // Вопросы экономики.- 2011.- № 4.- С. 99-118. **23.** Прозоров Ю.В. Недовіра як інституційний механізм концентрації банківського капіталу в координатах простору-часу // Економічна теорія.- 2010.- № 3.- С. 89-93. **24.** Рудык Н.Б. Поведенческие финансы или между страхом и жадностью.- М.: Дело, 2004.- 272 с. **25.** Сасаки М., Латов Ю., Ромашикина Г., Давыденко В. Доверие в современной России (компаративистский подход к "социальным добродетелям") // Вопросы экономики.- 2010.- № 2.- С. 83-102. **26.** Смирнов Н. Институциональная природа коррупции // Общество и экономика. – 2010. – № 2. – С. 87–104. **27.** Смирнов Н. О регулировании экономики в условиях коррупции // Общество и экономика. – 2010. – № 5. – С. 48–68. **28.** Сторчевой М. Новая модель человека для экономической науки // Вопросы экономики.- 2011.- № 4.- С. 78-98.

Подано до редакції 25.02.2011

УДК 628.78

Н.Г. СІКЕТІНА, ас., НТУ «ХП», Харків

ВПЛИВ НЕЦІНОВОГО ТА ЛОГІСТИЧНОГО ФАКТОРІВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ

В статті розглядається вплив нецінового та логістичного факторів на конкурентоспроможність продукції.

Nonprice and logistic factors are considered in the article as influencing to the competitiveness of product.

Ключові слова: конкурентоспроможність продукції, неціновий фактор, логістичний фактор конкурентоспроможності продукції.